

10
dicas de

FINANÇAS PARA DENTISTAS

PARA
UM GERENCIAR
MELHOR O SEU
NEGÓCIO



Índice Remissivo

Sobre o e-book	3
Prefácio	4
Sobre o Autor	6
Dica 1 - Anote tudo	8
Dica 2 - Tenha contas separadas	9
Dica 3 - Tenha um pró-labore, mas não abuse dele	10
Dica 4 - Saiba quanto custa a sua hora clínica	11
Dica 5 - Escolha bem seus investimentos	12
Dica 6 - Nunca gaste mais do que ganha	13
Dica 7 - Poupar e Reinvestir	14
Dica 8 - Estabeleça Metas	15
Dica 9 - Comemore ao atingir suas ...	16
Dica 10 - Use um software de gestão	17
E para finalizar ...	18
Direitos Autorais	20

Sobre o e-book



Dicas simples, mas poderosas, para ajudar você dentista a começar a organizar a sua vida financeira e despertá-lo para a urgente necessidade de fazer o mesmo por sua empresa, seja ela consultório simples ou uma clínica com múltiplos profissionais.

Prefácio



Partindo do princípio de que é impossível gerenciar bem as finanças de um negócio, sem que se saiba gerenciar as próprias finanças, o EmpreenDentista.com desenvolveu algumas dicas que visam mudar a mentalidade dos profissionais da Odontologia, afim de alinharem sua atitude financeira dentro e fora dos consultórios e clínicas.

Sobre o Autor



Fabrício Figueiredo Mendes é mineiro de Illicínea, sul do estado, dentista há 16 anos, especialista em Ortodontia e professor de Ortodontia no Instituto Marcelo Pedreira (Alfenas-MG).

Sua carreira na Odontologia é bastante empreendedora, constando em seu currículo a organização de congressos (Dental Tour Brasil), criação de uma franquia odontológica com lançamento previsto para meados de 2016 e a administração de sites no nicho, sendo o mais destacado deles, o [Vida de Dentista](#).

Acredita que tudo de bom que vida lhe deu (incluindo esposa e 2 filhas) tem relação com a profissão que escolheu, por isso resolveu retribuir um pouco a ela ao criar o projeto [EmpreenDentista.com](#), cuja única finalidade é ajudar colegas com algum tipo de dificuldade administrativa a enxergar possibilidades de gerar valor na Odontologia e, consequentemente, potencializar os seus resultados financeiros.

Dica1 - Anote tudo



Esse talvez seja o passo mais complexo de todo o processo.

Não estamos acostumados a anotar todas as nossas despesas. Não temos na nossa formação noções de controle de gastos.

Pois bem, isso é um veneno para a nossa saúde financeira. Controlar os gastos e saber exatamente para onde seu dinheiro está indo é um passo fundamental para manter suas finanças pessoais em dia e talvez a dica mais importante de todas as que vem a seguir.

Há diversas ferramentas disponíveis para auxiliá-lo nesta tarefa. A mais comum delas é a boa e velha planilha de controle de gastos. Apesar de acessível, o modelo exige atualização permanente para que nenhum gasto fique de fora. Isso requer disciplina. Não adianta fazer 1 mês só.

Existem hoje alguns aplicativos que facilitam um pouco a tarefa. Mas não se iluda. Seja numa planilha, num app ou no bom e velho livro-caixa, você e suas anotações são essenciais para fazer tudo funcionar.

Dica2-Tenhacontasseparadas



Separar sua conta bancária pessoal da conta do consultório é fundamental para que você comece a se organizar.

Despesas do consultório são pagas pela conta da empresa e as suas pessoais, pela sua conta. É simples e absurdamente lógico.

O dinheiro do consultório não é seu, é da empresa. Muitos colegas insatisfeitos com a profissão literalmente "sangram" suas empresas afim de conseguir cobrir os rombos financeiros pessoais.

Por isso você precisa estipular um pró-labore, que é o seu salário, enquanto funcionário de sua empresa. É com ele você vai pagar as suas contas particulares. Falaremos dele na próxima dica.

O dinheiro que sobra após seu consultório pagar todas as despesas, inclusive seu salário, deve ser depositado e esquecido na conta da empresa. Como dono, sugiro que você se lembre dele, uma vez no ano.

Após 12 meses "poupando" o que sobrou, sua empresa terá um montante acumulado. Nessa hora você, sócio/proprietário, pode fazer uma retirada pessoal, um investimento na própria empresa, sempre lembrando de deixar no mínimo 1/3 desse montante lá, para eventuais despesas de última hora, que sempre aparecem.

Dica 3- Tenha um pró-labore, mas não abuse dele



Um erro bastante comum de muitos colegas é achar que todo o dinheiro que entra no caixa é dele. Sinto dizer, mas não é.

Você como dono deve ser a primeira pessoa a entender que, para a saúde financeira do seu negócio estar sempre em dia, é fundamental abrir mão do que você acha que MERECE ganhar, para receber aquilo que é justo e que sua empresa PODE pagar.

Se você no seu consultório acumula os cargos de dentista e o de administrador, estipule primeiro um salário para você como dentista.

Se trate exatamente como você trataria um colega que estivesse contratando para o cargo. Não se hipervalorize, por mais que você se considere bom no que faz, pois isso trará consequências desastrosas para as finanças do seu negócio. A sua empresa vai te pagar pela função "dentista". Se esse salário for suficiente para cobrir as suas despesas pessoais, fique só com ele. Se não, complemente o faltante com um "salário de administrador", mas cuidado para não exagerar na dose. Merecer é uma coisa. Poder é outra.

Dica 4- Saiba quanto custa a sua hora clínica



De maneira bem simplificada, para saber o custo da nossa hora clínica devemos dividir o custo fixo do consultório (água, telefone, luz, impostos, marketing, condomínio, manutenção, salário dos funcionários, pró-labore, etc.) pelas horas disponíveis para serem trabalhadas num mês.

É através dessa métrica que conseguimos precificar os nossos procedimentos, e entender se estamos ganhando ou pagando pra trabalhar fazendo esse ou aquele trabalho.

É também através dela que percebemos a extrema importância de se manter a cadeira ocupada, pois certas despesas são recorrentes, tendo pacientes ou não. Portanto, quanto mais a sua cadeira ficar ociosa, mais você estará "pagando para trabalhar".

Acredite, muitos de nós pagam pra ser dentistas e não sabem.

Calcular o custo da hora-clínica é bem simples, e você pode ver um guia mais completo sobre isso [clikando aqui](#).

Dica 5- Escolha bem seus investimentos



Saber, como e quando, investir bem o dinheiro que conseguimos poupar é outra dificuldade que muitos colegas enfrentam.

Não é raro ver colegas atolando suas empresas em financiamentos e prestações, algumas delas de cunho totalmente pessoal, o que já sabemos ser um erro, pelo péssimo costume de agir por impulso.

Assim como não é pecado ganhar dinheiro, também não é pecado realizar nossos sonhos com esse dinheiro. O problema é fazer isso com o dinheiro da empresa e sem um bom planejamento.

Sonhos pessoais (viagens, carro, casa, cursos, etc ...) devem ser planejados com o seu pró-labore. Já os sonhos da empresa (reforma, treinamento de equipe, adesão a uma franquia, equipamentos novo, etc ...), com o dinheiro da empresa. Não podemos inverter isso jamais.

Dica Master: NUNCA compre nada por impulso.

Espere no mínimo uma semana e reavalie se é mesmo NECESSÁRIO fazer a compra. Os famosos "5 minutos de bobeira" já deixaram muita gente com a conta no vermelho. Inclusive esse que vos fala.

Entenda que um bom investimento é aquele que vai te trazer algum retorno. Satisfação pessoal não é retorno, é VAIDADE.

Dica 6-Nuncagaste maisdo queganha



Lógico né ??? Pois é, mas não parece ser assim pra todos.

Cai um pouco naquilo que falamos na dica anterior, sobre não agir por impulso, verificando a real necessidade das compras/investimentos, e mantendo os pés no chão, sem querer ostentar um padrão de vida que nossa renda mensal ainda não comporta.

Não é vergonha nenhuma adequar seu estilo de vida ao momento que sua empresa vive. Não ter o carro ou a casa dos sonhos durante alguns anos, em prol da criação de um negócio consolidado, que vai num futuro próximo te possibilitar realizar todos esses sonhos, e outros mais, é o grande diferencial entre quem prospera e quem fracassa.

Não conheço ninguém que tenha vencido, começando algo do zero, e que não tenha no seu DNA uma forte abnegação e resiliência para manter nos primeiros anos de sua empresa uma vida sem luxos.

A sensação de terminar o mês com todas as contas pagas é deliciosa, e precisa ser trabalhada desde cedo na nossa mentalidade, pois assim ela se torna um estilo de vida.

Dica 7 - Poupar e Reinvestir



Se você já entendeu que é um empregado da sua empresa, se já retira o seu pró-labore, se escolheu bem os seus investimentos e sabe que não deve gastar mais do que ganha, chegou a hora de perceber que o dinheiro que sobra, ou seja, foi poupado, precisa ser reinvestido na empresa para que ela cresça ainda mais, aumentando sua produção, seu faturamento e, conseqüentemente, seu valor.

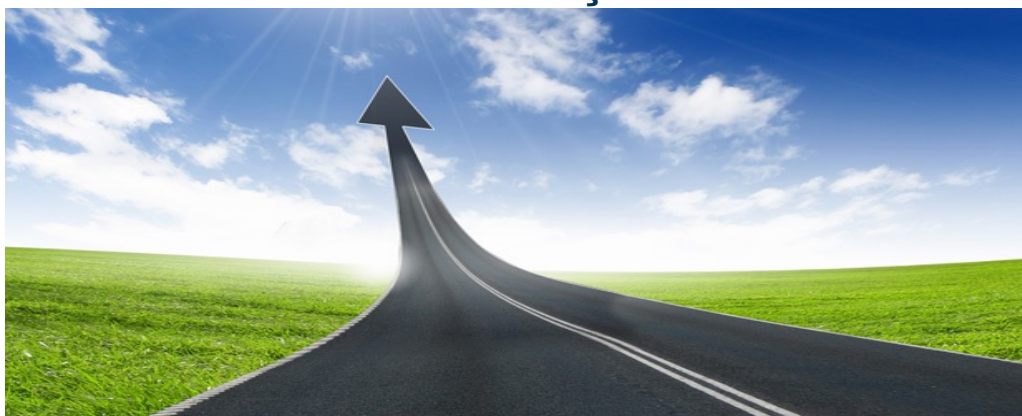
Na Odontologia precisamos ficar sempre alertas para investimentos que podem fazer crescer o valor percebido pelo paciente que nos procura, seja através de nossas instalações ou de um determinado produto ou serviço oferecido.

Manter a estrutura física bem cuidada com pequenas reformas e repinturas, climatizar a sua recepção, fazer um curso de atualização para determinada área que você tem demanda mas ainda não domina bem, comprar equipamentos que podem proporcionar mais conforto ou até diminuir o tempo de determinados tratamentos, etc ...

A melhor maneira de identificar quais as necessidades mais urgentes de investimento para seu consultório ou clínica é ouvir seus pacientes.

Ouçá muito. Valorize a opinião deles. Muitos pacientes dão a seus dentistas uma verdadeira consultoria sobre como melhorar e prosperar seu negócio. E o melhor, fazem isso de graça. :)

Dica8-Estabeleça Metas



Existe um ditado popular que diz: "Quem está perdido não escolhe o caminho". Ou seja, se você não sabe onde quer chegar, não consegue entender se a rota que segue está correta.

As metas estabelecidas precisam funcionar como recordes a serem batidos. Uma dica importante é avaliar os seus índices atuais.

Exemplo: se você consegue que 50% das suas consultas iniciais fechem o tratamento, estabeleça para o mês seguinte chegar aos 60%. No mês seguinte, 70%, e assim por diante, até chegar o mais próximo do ideal.

Outra dica é segmentar as metas para não se frustrar.

Você pode buscar uma meta mais ousada numa determinada área em que seu consultório tem muita demanda (Ortodontia, por exemplo) e outras metas mais modestas para aquelas áreas onde a procura pode ser menor (Implantodontia). Mas sempre pense grande.

Estabelecer uma meta grande e uma pequena dão o mesmo trabalho, e mesmo que você não atinja a meta maior, parte dela talvez seja mais interessante do que a menor toda.

Exemplo: meta maior: 100 novos pacientes de ortodontia/mês e meta menor 20 pacientes de ortodontia/mês. Metade da meta maior (50 pacientes novos) é 2,5 vezes melhor que toda a meta menor.

Dica9-Comemore ao atingir suas metas



Comemorar ao atingir suas metas tem um efeito de reforço na consolidação do seu mecanismo de controle das finanças.

Perceber as coisas acontecendo como o planejado e visualizar na prática que estamos no caminho certo faz um bem danado ao ego.

Você pode definir fases, etapas ou metas intermediárias de um objetivo maior, pois à medida que percebemos o alcance destes marcos em direção a meta final nos motivamos e intensificamos o controle, garantindo ainda mais o êxito futuro.

Não importa o tamanho da sua meta. Comemore.

Dica10- Use um software de gestão



Existem ótimos softwares de gestão odontológica mercado. Alguns dos melhores são gratuitos. Então chega de desculpas pra não ter um.

A primeira delas é de tempo, já que a maioria dos processos de gestão serão simplificados. E aqui vale aquele clichê máximo de “tempo é dinheiro”, pois o longo tempo gasto com os mais variados processos de gestão poderia ser gasto com atendimentos a pacientes.

Há também economia de papel e telefone, graças aos documentos digitais e confirmação de consultas, entre outras vantagens.

Sem contar na boa impressão que passamos aos pacientes quando temos todos os dados dele em um local seguro e moderno.

Ledo engano achar que eles não percebem a desorganização com que muitos colegas tocam os seus negócios. Mostrar profissionalismo é uma das maneiras mais fáceis de transmitir confiança à sua clientela.

E para finalizar...



Muito obrigado por ter lido nosso primeiro e-book até o final.

A mentalidade vencedora, aquela de quem sabe onde quer chegar, é que vai separar aqueles que darão certo de quem não vai.

Você não precisa ser milionário para ser feliz. Você precisa é ser realizado, e o tamanho dos seus sonhos é você quem define.

Na Odontologia muitos de nós tem medo de inovar. Na nossa formação acadêmica não fomos estimulados a pensar soluções fora dos padrões tradicionais, a fazer diferente da maioria.

Talvez por isso, muitos tenham se frustrado e abandonado a carreira.

Não seja você mais um número nessa estatística. Faça a diferença.

No que depender de nós aqui do EmpreenDentista.com, o seu futuro mais promissor começa agora. Venha com a gente !!!



Direitos Autorais

Autor

Fabício Figueiredo Mendes

Editor

Fabício Figueiredo Mendes

Copywrite © 2016 - EmpreemDentista.com

Este livro é gratuito e criado para ajudar aos leitores do site EmpreemDentista.com, não podendo ser vendido de maneira alguma.

Toda e qualquer tentativa de comercialização desse conteúdo pode e será tratada como crime.

Embora toda precaução tenha sido tomada na preparação deste livro, o autor não assume nenhuma responsabilidade por erros, omissões, ou por danos resultantes da utilização das informações aqui contidas.